



MERCURY
Arkadiusz Marciniak
Brak ocen dla tego dostawcy

Marketing mobilny : Dostosowanie strategii marketingowej do rosnącej roli urządzeń mobilnych w procesie zakupowym. TERMIN DO USTALENIA

Numer usługi 2024/10/31/171978/2390392

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Usługa szkoleniowa
- 🕒 16 h
- 📅 10.07.2025 do 11.07.2025

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Małe i Średnie Przedsiębiorstwa (MSP)

- **Zwiększenie przychodów:** Lepsze zrozumienie mobilnych klientów.
- **Optymalizacja kampanii:** Nowoczesne techniki marketingowe.

Jednoosobowe Działalności Gospodarcze (JDG)

- **Zrozumienie rynku:** Dostosowanie ofert do mobilnych klientów.
- **Zwiększenie konwersji:** Skuteczniejsze działania marketingowe.
- **Rozwój cyfrowy:** Umiejętności analityczne i marketingowe.

Dział HR

- **Rekrutacja:** Atrakcyjne oferty pracy mobilne.
- **Wizerunek:** Nowoczesny obraz pracodawcy.

Menedżerowie

- **Zarządzanie kampaniami:** Skuteczny marketing mobilny.
- **Optymalizacja:** Lepsze monitorowanie wyników.

Dział Obsługi Klienta

- **Doświadczenie:** Lepsze zrozumienie klientów mobilnych.
- **Komunikacja:** Jakość kontaktu mobilnego.

Dział Sprzedaży

- **Sprzedaż mobilna:** Techniki zwiększające sprzedaż.
- **Adaptacja:** Dostosowanie do trendów.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	01-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Marketing mobilny" umożliwia uczestnikom uporządkowanie procesów kampanii mobilnych, zwiększenie ich efektywności, dostosowanie treści do urządzeń mobilnych i lepsze wykorzystanie danych. Dzięki zdobytym umiejętnościom uczestnicy będą w stanie skuteczniej docierać do różnych segmentów rynku i wyróżniać się na tle konkurencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje kampanie mobilne	Opracowuje skuteczne plany kampanii, zwiększające zasięg	Prezentacja
Dostosowuje treści do urządzeń mobilnych	Tworzy materiały reklamowe optymalizowane pod kątem mobilnych	Prezentacja
Analizuje dane mobilne	Wykorzystuje dane do budowy efektywnych strategii	Prezentacja
Zwiększa skuteczność kampanii	Demonstruje wzrost konwersji i zaangażowania klientów mobilnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozwija umiejętności analityczne	Przedstawia zrozumienie zachowań użytkowników mobilnych	Prezentacja
Optymalizuje procesy marketingowe	Efektywnie zarządza kampaniami i czasem pracy	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak.

Program

MODUŁ 0: Wprowadzenie i otwarcie szkolenia

- Powitanie i integracja uczestników.
- Ustalenie zasad współpracy.
- Przedstawienie programu i omówienie oczekiwań uczestników.

MODUŁ I – Podstawy marketingu mobilnego

- Wprowadzenie do marketingu mobilnego: Definicja i znaczenie marketingu mobilnego w dzisiejszym świecie.
- Planowanie kampanii mobilnych: Narzędzia, strategie i cele marketingu mobilnego.
- Analiza rynku mobilnego: Kluczowe wskaźniki i trendy w użytkowaniu urządzeń mobilnych.

MODUŁ II – Optymalizacja treści pod kątem urządzeń mobilnych

- Tworzenie treści mobilnych: Jak tworzyć angażujące i skuteczne treści dla użytkowników mobilnych.
- UX i responsywność: Optymalizacja stron internetowych i aplikacji pod kątem urządzeń mobilnych.
- Personalizacja i segmentacja: Dostosowanie treści do różnych segmentów klientów mobilnych.

MODUŁ III – Narzędzia i techniki analityczne w marketingu mobilnym

- Zbieranie danych mobilnych: Metody i narzędzia do zbierania danych z urządzeń mobilnych.
- Analiza danych: Techniki analizy danych mobilnych w celu optymalizacji kampanii.
- Wykorzystanie AI w marketingu mobilnym: Jak sztuczna inteligencja może wspierać działania marketingowe.

MODUŁ IV – Strategie kampanii mobilnych

- Projektowanie kampanii mobilnych: Kluczowe elementy skutecznej kampanii mobilnej.
- Kanały dystrybucji: Wybór odpowiednich kanałów dystrybucji treści mobilnych (aplikacje, social media, e-mail).
- Optymalizacja kampanii: Testowanie i dostosowywanie kampanii mobilnych w celu zwiększenia efektywności.

MODUŁ Podsumowujący

- Podsumowanie szkolenia: Przegląd i omówienie głównych zagadnień poruszonych na szkoleniu.
- Dyskusje i pytania uczestników: Sesja pytań i odpowiedzi oraz otwarta dyskusja.
- Ocena oczekiwań: Analiza i ocena spełnienia oczekiwań uczestników wobec szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 MODUŁ 0: Wprowadzenie i otwarcie szkolenia	-	10-07-2025	08:15	09:00	00:45
2 z 16 MODUŁ I: Podstawy marketingu mobilnego - Wprowadzenie do marketingu mobilnego. Planowanie kampanii mobilnych	-	10-07-2025	09:00	10:30	01:30
3 z 16 Przerwa kawowa	-	10-07-2025	10:30	10:45	00:15
4 z 16 MODUŁ I - Analiza rynku mobilnego	-	10-07-2025	10:45	12:15	01:30
5 z 16 Przerwa obiadowa	-	10-07-2025	12:15	12:45	00:30
6 z 16 MODUŁ II: Optymalizacja treści pod kątem urządzeń mobilnych - Tworzenie treści mobilnych. UX i responsywność	-	10-07-2025	12:45	14:15	01:30
7 z 16 Przerwa kawowa	-	10-07-2025	14:15	14:30	00:15
8 z 16 MODUŁ II - Personalizacja i segmentacja	-	10-07-2025	14:30	16:00	01:30
9 z 16 MODUŁ III: Narzędzia i techniki analityczne w marketingu mobilnym - Zbieranie danych mobilnych. Analiza danych	-	11-07-2025	08:15	09:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 16 Przerwa kawowa	-	11-07-2025	09:45	10:00	00:15
11 z 16 MODUŁ III - Wykorzystanie AI w marketingu mobilnym	-	11-07-2025	10:00	11:30	01:30
12 z 16 Przerwa obiadowa	-	11-07-2025	11:30	12:00	00:30
13 z 16 MODUŁ IV: Strategie kampanii mobilnych - Projektowanie kampanii mobilnych. Kanały dystrybucji	-	11-07-2025	12:00	13:30	01:30
14 z 16 Przerwa kawowa	-	11-07-2025	13:30	13:45	00:15
15 z 16 MODUŁ IV - Optymalizacja kampanii	-	11-07-2025	13:45	15:15	01:30
16 z 16 MODUŁ Podsumowujący i test ze zdobytej wiedzy	-	11-07-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje egzemplarz materiałów szkoleniowych. Uczestnik ma prawo do korzystania z przekazanych na własność materiałów szkoleniowych do użytku wewnętrznego, w tym w ramach własnej organizacji, w związku z udziałem w zakupionym szkoleniu.

Metody szkoleniowe:

- symulacje
- case study
- gry szkoleniowe
- dyskusje i debata oksfordzka
- praca warsztatowa

Warunki uczestnictwa

Zlecenie na realizację szkolenia zamkniętego

Wymagane jest dostarczenie podpisanego zamówienia lub umowy zlecenia na przeprowadzenie szkolenia zamkniętego.

Zwolnienie z VAT

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli co najmniej 70% kosztów szkolenia jest pokrywane ze środków publicznych.

Opis szkoleń zamkniętych

Szkolenia zamknięte są opracowywane z myślą o specyficznych wymaganiach danej firmy. Program oraz cele szkolenia są dostosowywane do konkretnych potrzeb organizacji i sytuacji spotykanych w codziennej pracy uczestników. Dokładny program jest przygotowywany na podstawie wywiadów z menedżerem szkolonego zespołu lub działem HR oraz anonimowych ankiet dotyczących potrzeb uczestników.

Warunki techniczne

Sprzęt audio-wideo: kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki.

Przeglądarka: Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari, w najnowszej wersji.

Pamięć RAM: minimum 2 GB (zalecane 4 GB).

Procesor: co najmniej 2-rdzeniowy 2 GHz (zalecany 4-rdzeniowy).

System operacyjny: Windows 8 lub nowszy (zalecany Windows 10), Mac OS 10.13 lub nowszy.

Łącze internetowe: minimalna prędkość 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps dla HD).

Dołączenie do szkolenia: kliknięcie w indywidualny link e-mailowy (ważny do końca szkolenia).

Dodatkowe wymagania: brak konieczności instalacji dodatkowego oprogramowania oraz umiejętności technicznych.

Kontakt



Arkadiusz Marciniak

E-mail k.marciniak@szkoleniaedukacyjne.pl

Telefon (+48) 501 303 990